ESCEN

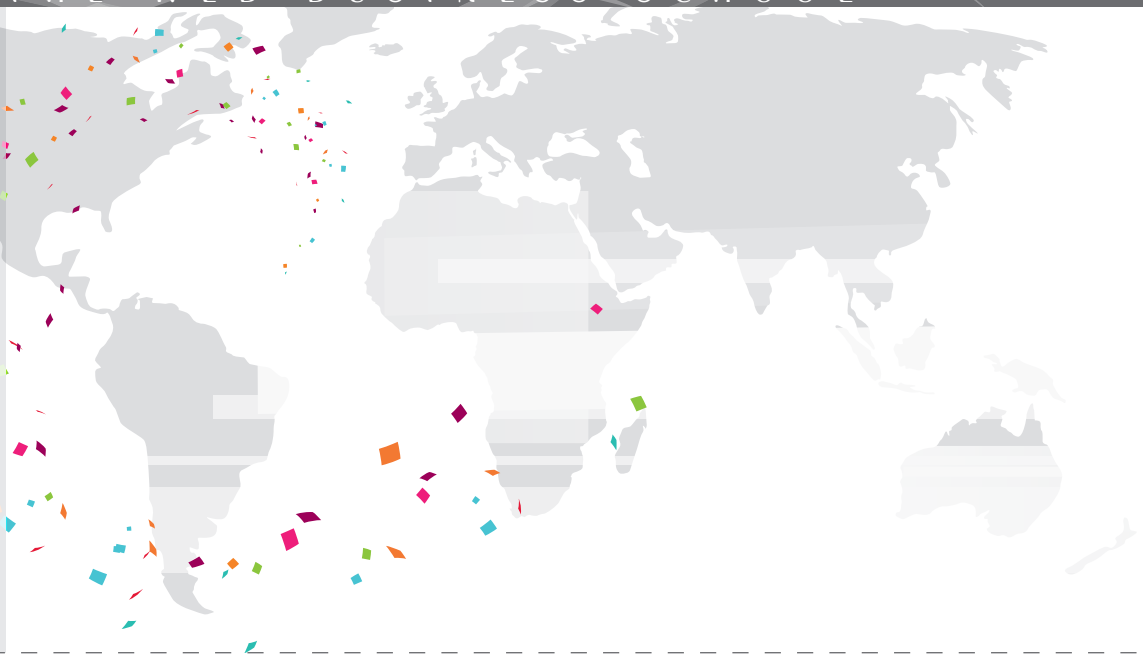
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
ET D'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

→ www.escen.fr

THE WEB BUSINESS SCHOOL

ÉDITION 2011_12

→ PARIS_BORDEAUX_SAN FRANCISCO



ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR TECHNIQUE PRIVÉ

ESCEN
ESCEN_
ESCEN

ESCEN
ESCEN

L'ESCEN

Première école de commerce
spécialisée en commerce électronique

ESCEN
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
ET D'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

L'ESCEN : une école de commerce pour de nouveaux métiers

ESCEN_ 01

L'École Supérieure de Commerce et d'Économie Numérique est née d'un triple constat.
Le secteur du commerce sur Internet explose depuis plusieurs années et connaît, durant la période économique difficile actuelle, une croissance à deux chiffres. Dans le même temps, aucune formation longue qualifiante n'existe dans le secteur. Ce premier constat est d'autant plus flagrant quand on apprend par des études récentes que les acteurs du commerce en ligne vont recruter de manière importante pendant plusieurs années.
Enfin les rencontres réalisées auprès des Directeurs Généraux des grands acteurs du web démontrent que s'ils n'ont aucune difficulté à recruter des informaticiens pour répondre à leurs besoins technologiques, les caractères spécifiques propres au développement commercial sur Internet provoquent des carences importantes de compétences dans ce domaine.

L'ESCEN, une école de commerce avant tout

ESCEN_ 02

Si la vocation de l'école est de former des étudiants aux nouveaux métiers de l'économie numérique, il n'en demeure pas moins que cette expertise doit se construire sur des fondements élémentaires de compétences. C'est la raison pour laquelle, le projet pédagogique de l'école s'inscrit d'abord dans un cadre classique des connaissances en marketing, commerce et management.
Si la spécificité du commerce électronique oblige à approfondir ses connaissances en informatique et en technologie, le cœur de compétence se situe bien dans l'expertise de conception et d'animation de stratégies marketing et commerciales propres au web business.

_SOMMAIRE

_ESCEN

État des *lieux*

ESCEN _ÉTAT DES LIEUX

8 SCHÉMA GÉNÉRAL DES ÉTUDES ET ADMISSIONS

10 _LE MARCHÉ DU NUMÉRIQUE

12 _LES MÉTIERS DU WEB MARKETING

13 _FINANCEMENT DES ÉTUDES

13 _LES PARTENARIATS

14 _LE PROJET PÉDAGOGIQUE

15 _LES ADMISSIONS

16 _L'ESCEN DANS LA SILICON VALLEY

BTS *(1er cycle)*

ESCEN _LES FORMATIONS

20 _LE BTS ESCEN

22 _LE BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

24 _LE BTS COMMERCE INTERNATIONAL

26 _LE BTS COMMUNICATION

ESCEN _LES FORMATIONS

MBA *(3ème cycle)*

3

34 **1ÈRE ANNÉE MBA :**

- OPTION WEB MARKET
- OPTION WEB COM
- OPTION TECHNO MARKET

36 **2ÈME ANNÉE MBA :**

- MBA WEB BUSINESS
- MBA STARTUP BUSINESS
- MBA E BUSINESS ENGINEERING
- MBA WEB PROJECT MANAGEMENT
- MBA TRAFIC MANAGEMENT
- MBA COMMUNITY MANAGEMENT

ESCEN _LES FORMATIONS

BACHELORS *(2ème cycle)*

2

30 BA WEB MARKET

30 BA WEB COM

30 BA TECHNO MARKET

1ER CYCLE

ADMISSION SUR DOSSIER AVEC UN BAC

1ÈRE ANNÉE — TRONC COMMUN WEB BUSINESS ESCEN

- BTS MUC
- BTS CI
- BTS COM

2ÈME ANNÉE — TRONC COMMUN WEB BUSINESS ESCEN

- BTS MUC
- BTS CI
- BTS COM

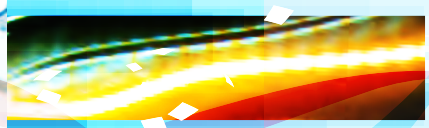
1er cycle

2ÈME CYCLE

ADMISSION BAC +2 SUR DOSSIER

3ÈME ANNÉE — BACHELORS (BAC +3)

- BACHELOR WEB MARKET
- BACHELOR WEB COM
- BACHELOR TECHNO MARKET*



3ÈME CYCLE

ADMISSION SUR DOSSIER + BAC+3 (MBA

4ÈME ANNÉE — MBA 1ÈRE ANNÉE

- 1ÈRE ANNÉE MBA OPTION WEB MARKET
- 1ÈRE ANNÉE MBA OPTION WEB COM

5ÈME ANNÉE — MBA 2ÈME ANNÉE

- MBA WEB BUSINESS
- MBA STARTUP BUSINESS

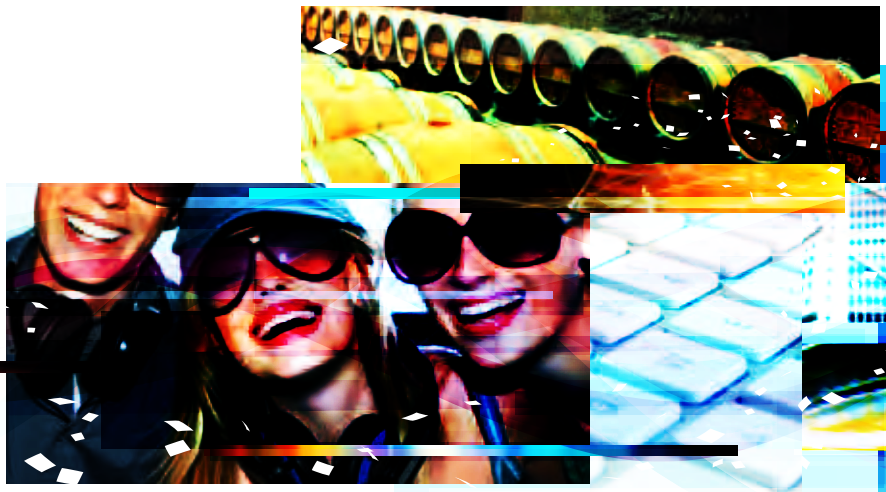
SCHÉMA GÉNÉRAL DES ÉTUDES ET ADMISSIONS

1

2ème cycle

2

*Pour les étudiants issus de filières informatiques



1ÈRE ANNÉE) OU BAC+4 (MBA 2ÈME ANNÉE)

3ème cycle

3

1ÈRE ANNÉE
MBA
TECHNO MARKET*

*Pour les étudiants issus de filières informatiques

E

MBA
E BUSINESS
ENGINEERING

MBA
WEB PROJECT
MANAGEMENT

MBA
TRAFIC
MANAGEMENT

MBA
COMMUNITY
MANAGEMENT

Le marché *du numérique,*

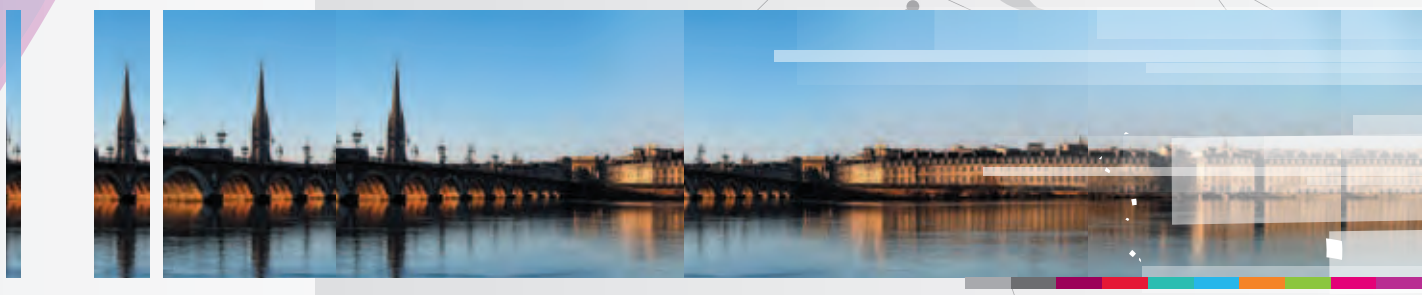
croissance et développement

ESCEN_ 01

Le numérique contribue à façonner le monde de demain. Non seulement ce secteur économique constitue un gisement considérable de croissance et d'emplois, mais les nouvelles technologies modifient en profondeur nos modes de travail et de consommation, nos liens familiaux et sociaux.
Le secteur de l'économie comprend toutes les activités qui gravitent autour d'Internet. Cela concerne directement les entreprises qui font de la vente sur Internet mais tout autant celles qui vendent des prestations de développement de site ou bien de matériel. Ainsi, l'économie numérique dispose d'une variété d'activités importante.

Bientôt bachelier, vous êtes aujourd'hui confronté à un choix d'orientation. Dans les critères de décision, nécessaires pour faire le bon choix on trouve l'intérêt direct que vous pouvez avoir concernant le contenu de votre futur métier, les débouchés, c'est-à-dire le niveau des recrutements du secteur et peut être aussi le niveau de rémunération.

Pour ces trois critères, le secteur de l'économie numérique peut vous satisfaire. D'abord parce qu'il concerne un très large éventail de type de métier dont vous pourrez choisir l'inflexion. Ensuite parce que les entreprises vont fortement embaucher pendant au moins dix ans. Enfin parce que les niveaux de salaire, même de débutant sont supérieurs de prés de 15% par rapport à d'autres secteurs à qualifications identiques.

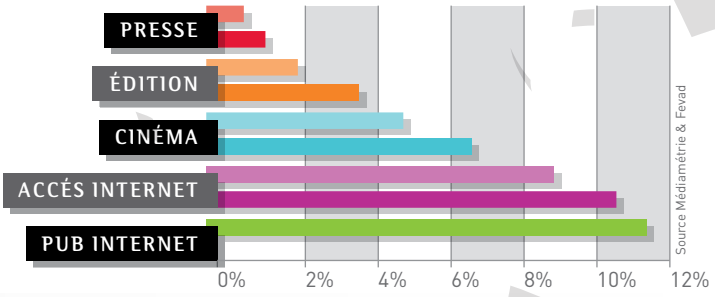


Périmètre *& définition*

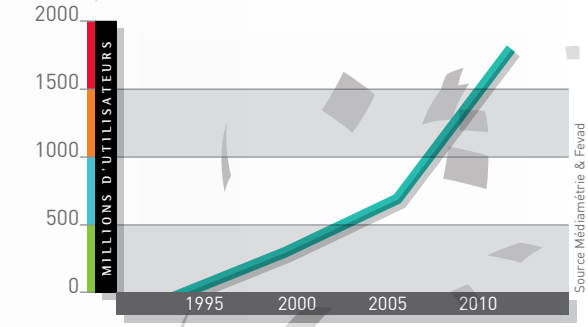
ESCEN_02

Ce secteur pèse aujourd'hui plus de 28 milliards d'euros et connaît depuis dix ans une croissance régulière d'environ 20% par an. Détecté comme un secteur économique stratégique par le gouvernement, le Secrétariat d'État à l'Économie Numérique agit aujourd'hui pour donner tous les atouts nécessaires pour consolider cette croissance historique.

CROISSANCE PRÉVUES DES **INDUSTRIES DES MÉDIAS D'ICI À 2014**



NOMBRE D'UTILISATEURS D'INTERNET **DANS LE MONDE**

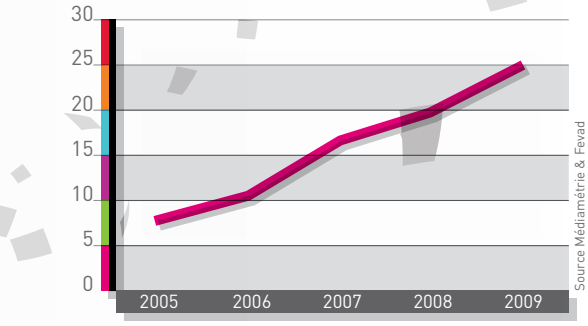


Opportunités *& carrières*

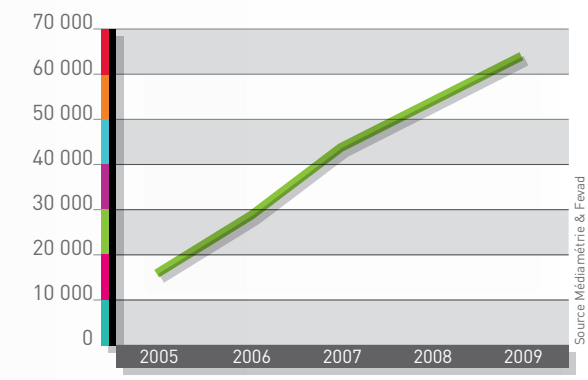
ESCEN_03

Depuis l'avènement du commerce en ligne, les compétences commerciales généralistes ont dû s'adapter aux spécificités de ce nouveau media. Issus des filières généralistes, les pionniers se sont formés sur le tas. Aujourd'hui, l'ère est à la professionnalisation des fonctions et les recruteurs exigent des compétences avérées sur les métiers spécifiques.
Que vous soyez de terminales S, ES, L ou STG, il existe des métiers dans l'économie numérique qui vous correspondent.

EN FRANCE, **VENTES EN LIGNE DE PRODUITS ET SERVICE** EN MILLIARDS D'EUROS



FRANCE : **NOMBRE DE SITES MARCHANDS ACTIFS**



Les métiers du *web marketing*

ESCEN_ LES MÉTIERS

Gestionnaire de projet Internet ou Intranet
Poste d'interface où le salarié gère le site web de sa conception à sa mise en ligne ; poste d'interface entre les équipes techniques et le client qu'il soit interne (service marketing ou communication) ou externe.

Community manager
C'est l'ambassadeur de l'entreprise ou d'une de ses marques sur Internet. Son rôle consiste à parler et faire parler de son entreprise sur le web, d'analyser et de maîtriser sa e-réputation.

Spécialiste de la veille stratégique et technologique sur Internet
Il surveille le marché au moyen des outils du web (moteurs de recherche, métamoteurs, flux RSS...)

Chef de rayon e-commerce
Il gère tout ou partie d'un site web marchand, assure la mise en ligne des produits, les relations avec les fournisseurs et les clients...

Web marketeur ou e-marketeur
Il est chargé de mettre en œuvre la stratégie web (notoriété, création de trafic, vente en ligne), il pilote la promotion du site web en adéquation avec la stratégie marketing globale de l'entreprise.

Référenceur, Traffic manager
Spécialiste de l'optimisation de trafic, il maîtrise les techniques de référencement et les outils d'analyse d'audience (webanalytics).

Rédacteur web
Il est chargé de l'élaboration et de la mise à jour du contenu du site web (textes, images, vidéos...) afin de satisfaire l'utilisateur et de garantir un bon positionnement dans les moteurs de recherches. Il possède des qualités rédactionnelles et maîtrise l'ergonomie et les techniques de référencement.

Technico-commercial TIC
Chargé de vendre les solutions web (création de site web, prestations de référencement naturel et payant...)

et bien d'autres...

- Online marketing manager
- e-Marketeur
- Analyste en marketing relationnel
- Responsables d'études
- Responsables intelligence économique & veille
- Rédacteur online
- Secrétaire de rédaction
- Chef de publicité ou media planer
- Traffic manager
- Spécialiste en référencement
- Responsable communication
- Concepteur web
- Consultant internet
- Vendeur d'espace
- Responsable du commerce électronique
- Webmaster
- Chef de Projet
- Acheteur

Pour plus d'informations connectez vous sur
www.afmen.over-blog.com
le site de l'Association Française des Métiers de l'Économie Numérique.

Financement *des études*

ESCEN_ FINANCEMENT

Les stages

L'organisation des études à l'ESCEN, laisse place à des périodes de stage en entreprise chaque année. A ce titre, le décret du 31 janvier 2008 instaure une rémunération minimale pour les stages d'une durée consécutive supérieure à trois mois. A défaut d'accord conventionnel plus favorable, le stagiaire doit percevoir au moins 12% du plafond horaire de la sécurité sociale soit environ 400 euros/mois.

Les associations de l'école

L'École dispose d'une association de Job Étudiants qui permet aux plus motivés de répondre aux demandes ponctuelles d'entreprises qui proposent des missions et « petits boulots ». L'intérêt pour les étudiants est de disposer de rentrées d'argent complémentaires et de commencer à tisser leur réseau relationnel.

Les financements bancaires

Dans le cadre des partenariats que l'école a réalisé, l'ESCEN peut vous recommander des banques partenaires capables de vous proposer des prêts étudiants à des tarifs particulièrement avantageux. Interrogez nous pour plus d'informations.

Les partenariats

ESCEN_ PARTENARIATS

Les entreprises partenaires

Le cursus proposé par l'école comprend chaque année des périodes de stage. A ce titre le premier niveau de partenariat concerne la signature de convention de stage permettant d'offrir à chacun de nos étudiants une entreprise qui l'accompagne.

La délégation d'experts

C'est le deuxième type de partenariat que l'ESCEN instaure avec les enseignes du secteur de l'économie numérique.
La délégation d'experts permet aux étudiants de disposer comme intervenants, de professionnels expérimentés dans une compétence spécifique.
Aujourd'hui plus de 50 professionnels issus des grandes enseignes de l'économie numérique sont référencés comme intervenant à l'ESCEN.

Comité de perfectionnement

Ce comité de perfectionnement fait parti du dispositif de gouvernance de l'école.
Il regroupe un ensemble de cadres dirigeants de l'économie numérique qui se réunissent deux fois par an afin de réfléchir sur des thématiques d'actualité permettant d'orienter les enseignements de l'école.
Ce comité de perfectionnement participe par ailleurs aux orientations fournies pour les travaux de recherche sponsorisés par l'école.

Convention de partenariat

De manière très pragmatique, la convention de partenariat permet à des entreprises d'être intégrées dans un programme permettant de bénéficier chaque année d'une sélection d'étudiants qui intègre pour des stages de durée variable les enseignes partenaires.

Vous souhaitez devenir partenaires ?

Envoyez un mail à *partenariat@escen.fr* en expliquant la nature du partenariat souhaité et en laissant vos coordonnées. Nous vous rappellerons rapidement.

Le projet *pédagogique*

un cursus modulaire en 5 ans

Le numérique, un sujet d'étude et un outil pédagogique

Fort de sa vocation, l'**ESCEN** a développé un projet pédagogique qui intègre l'utilisation des outils numériques comme partie intégrante de la boite à outils des étudiants tout comme des professeurs. Les cours suivis en classe sont ensuite disponibles sur l'intranet sous format vidéo. Les supports de cours sont téléchargeables et enfin certaines matières peuvent être suivies à distance.

Des connaissances fondamentales

Si le secteur du numérique revêt des spécificités; les compétences commerciales, marketing ou de management, doivent s'appuyer sur des bases classiques. Pour cette raison le référentiel académique du BTS constitue l'ossature du projet pédagogique des années 1 et 2. En complément, au cours de ces deux années en plus du programme de BTS classique, un cursus spécialisé en commerce électronique est intégré. Il comprend une phase d'initiation et de maîtrise des outils informatiques de base et une préparation au cursus de 3ème année dédiée au web marketing.

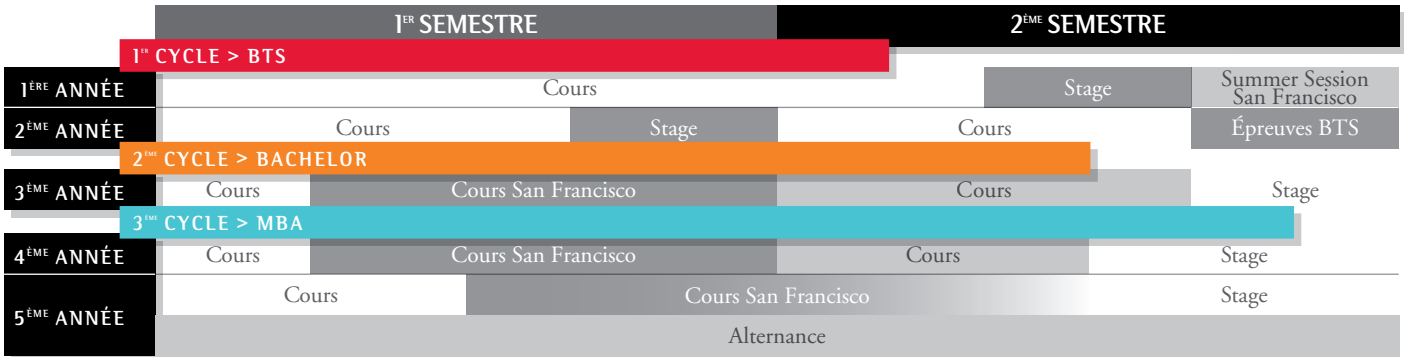
Les contenus pédagogiques

Quelque soit la filière choisie, le déroulement des enseignements s'appuie sur une structuration de compétences conçue par les professionnels du secteur qui sont aussi les futurs recruteurs. L'enseignement de l'**ESCEN** est innovant car il correspond à la demande des recruteurs du secteur qui peinent à trouver des professionnels du marketing web. A l'**ESCEN** pas de programmation approfondie. La vocation de l'école n'est pas de former des spécialistes techniciens, d'autres écoles existent déjà sur le sujet. La spécificité de l'**ESCEN** est de former des spécialistes de l'économie numérique capable de :
- pouvoir comprendre l'environnement des marchés.
- mettre en œuvre des solutions techniques existantes.
- animer les outils avec une compétence et une performance orientées vers le commerce, le marketing et la communication.

Les étudiants de l'**ESCEN** sont capables de concevoir un plan marketing, de mettre en œuvre un site internet et d'animer une politique et une stratégie commerciale performante en privilégiant l'utilisateur et ses besoins.

Partenariats et intervenants

L'ESCEN a basé son projet pédagogique sur un contenu évolutif qui est au plus proche des besoins des entreprises.
Pour ce faire nous avons construit notre corps professoral d'intervenants académiques expérimentés pour les référentiels BTS et nous l'avons complété pour les autres cursus, d'experts métiers.
Par ailleurs, parce que chaque année les étudiants de l'**ESCEN** sont amenés à faire des stages, l'école a signé des conventions de partenariats avec de grands acteurs du Web afin de proposer à ses étudiants des places.
De plus afin d'intégrer dans la gouvernance de l'école le monde de l'entreprise, les managers des entreprises partenaires intègrent le conseil de perfectionnement et travaillent sur l'évolution des programmes.
Aujourd'hui se sont plus de trente entreprises majeures en prises avec l'économie numérique qui font parties de ce conseil de perfectionnement.



Les *admissions*

Les admissions se réalisent en 1er,2ème ou 3ème cycle.
Elles peuvent être directes, c'est le cas de tous les bacheliers qui intègrent l'école en 1ère année pour le BTS ou bien en parallèle pour les autres étudiants titulaires de diplômes Bac +2 , Bac +3 ou Bac +4.

Cycle 1

Intégration BTS :

* Satisfaire aux épreuves d'admission
    1. QCM de logique
    2. QCM de Culture Générale
    3. QCM d'anglais
    4. Entretien de recrutement
* Compléter le dossier d'admission.
* A la date de début des cours, être titulaire d'un Baccalauréat général, technique ou professionnel.

Cycle 2

Intégration Bachelor :

* Satisfaire à l'entretien de recrutement.
* Compléter le dossier d'admission.
* A la date de début des cours, être titulaire d'un diplôme bac +2.
* Pour les étudiants issus de filières informatiques, seul le Bachelor Techno Market est accessible.

Cycle 3

Intégration MBA 1ère année :

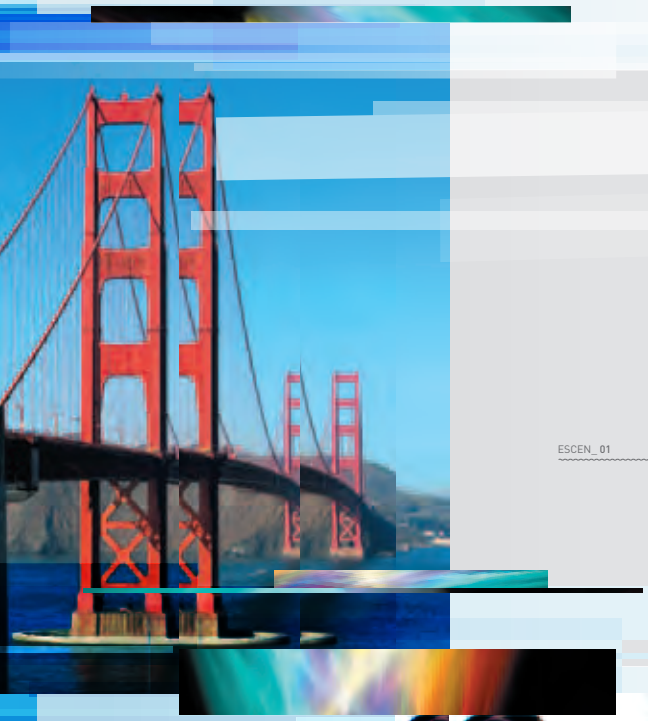
* Satisfaire à l'entretien de recrutement.
* Compléter le dossier d'admission.
* A la date de début des cours, être titulaire d'un diplôme bac +3.

Intégration MBA 2ème année :

* Satisfaire à l'entretien de recrutement.
* Compléter le dossier d'admission.
* A la date de début des cours, être titulaire d'un diplôme bac +4 ou disposer d'une expérience signifiante et avérée dans le secteur du numérique.

L'ESCEN *dans la Silicon Valley*

ESCEN_ SILICON VALLEY

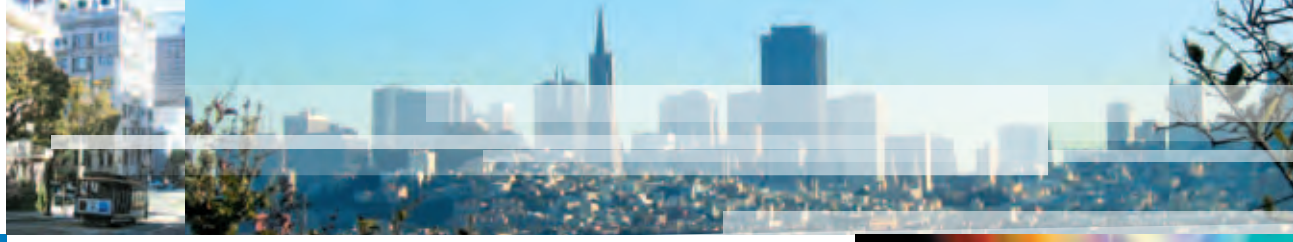


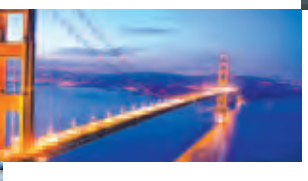
Parce que l'ambition de l'ESCEN est d'être l'École de commerce dédiée à l'économie numérique, elle se devait d'être présente aux portes de la Silicon Valley. L'ESCEN est la seule école de commerce française implantée à San Francisco.
Depuis prés de cinquante ans en Californie, l'innovation fait religion dans de nombreux domaines et particulièrement celui de l'économie numérique. Toutes les entreprises majeures du secteur ont un bureau sur place et les jeunes entrepreneurs se bousculent pour bénéficier du formidable dynamisme technologique, économique et financier.
L'ESCEN dès la 3ème année puis en 4ème et 5ème année, vous proposera de suivre une partie des enseignements sur place. Ces cours seront délivrés par des professionnels de la Silicon Valley et des professeurs enseignant dans les trois prestigieuses universités sur place, Berkley, Stanford et San José.
Les étudiants qui souhaitent faire leur stage aux USA, profitent de l'immersion dans le réseau professionnel local avec l'appui de la chambre de commerce franco-américain de San Francisco.

La création d'entreprises, les startup numériques

ESCEN_ 01

Parce qu'une partie des étudiants ont comme projet de créer et développer leur activité, l'ESCEN met à disposition dès la 3ème année, un incubateur d'entreprises. Celui-ci leur permet de disposer de locaux, d'accompagnement en gestion et de services mutualisés.
Les projets de création d'entreprise se substituent au stage en entreprise de 5ème année et peut débuter dès la 4ème année.





San Francisco : le cœur numérique de la Californie

ESCEN_02

En dehors de sa chaleur humaine et de son développement florissant, San Francisco est un exemple remarquable de maturité dans le secteur des TIC (Technologie de l'Information et de la Communication) et du web-business. Référence en matière d'économie numérique, cette 5ème destination préférée des touristes internationaux recense des caractéristiques professionnelles de qualité pour un étudiant de l'ESCEN.

Fortes de leurs 36,9 millions d'habitants, la Californie et la baie de San Francisco sont des points d'ancrages multiculturels. Engagés dans l'expertise numérique et l'accessibilité culturelle, le plus grand Etat des Etats-Unis bénéficie également à l'épanouissement culturel, linguistique et social des étudiants français.

Les cours mais surtout l'immersion locale permettent aux étudiants de développer leurs réseaux relationnels et d'obtenir des stages au sein d'entreprises renommées. Ces périodes sont propices à la construction d'un solide cv numérique et d'une aventure humaine sans précédent.

San Francisco : le cœur numérique de la Californie

ESCEN_03

Silicon Valley dèsigne le pôle des industries de pointe situé dans la partie sud de la Région de la baie de San Francisco en Californie, sur la côte ouest aux États-Unis. Même si cette région n'est pas une vallée à proprement parler, l'expression dèsigne souvent par métonymie l'industrie des technologies de pointe en général. La ville de San José est la plus grande ville de Silicon Valley. En anglais, l'expression « Silicon Valley » n'est généralement pas précédée d'un article. On parle d'ailleurs plus simplement de « The Valley ».

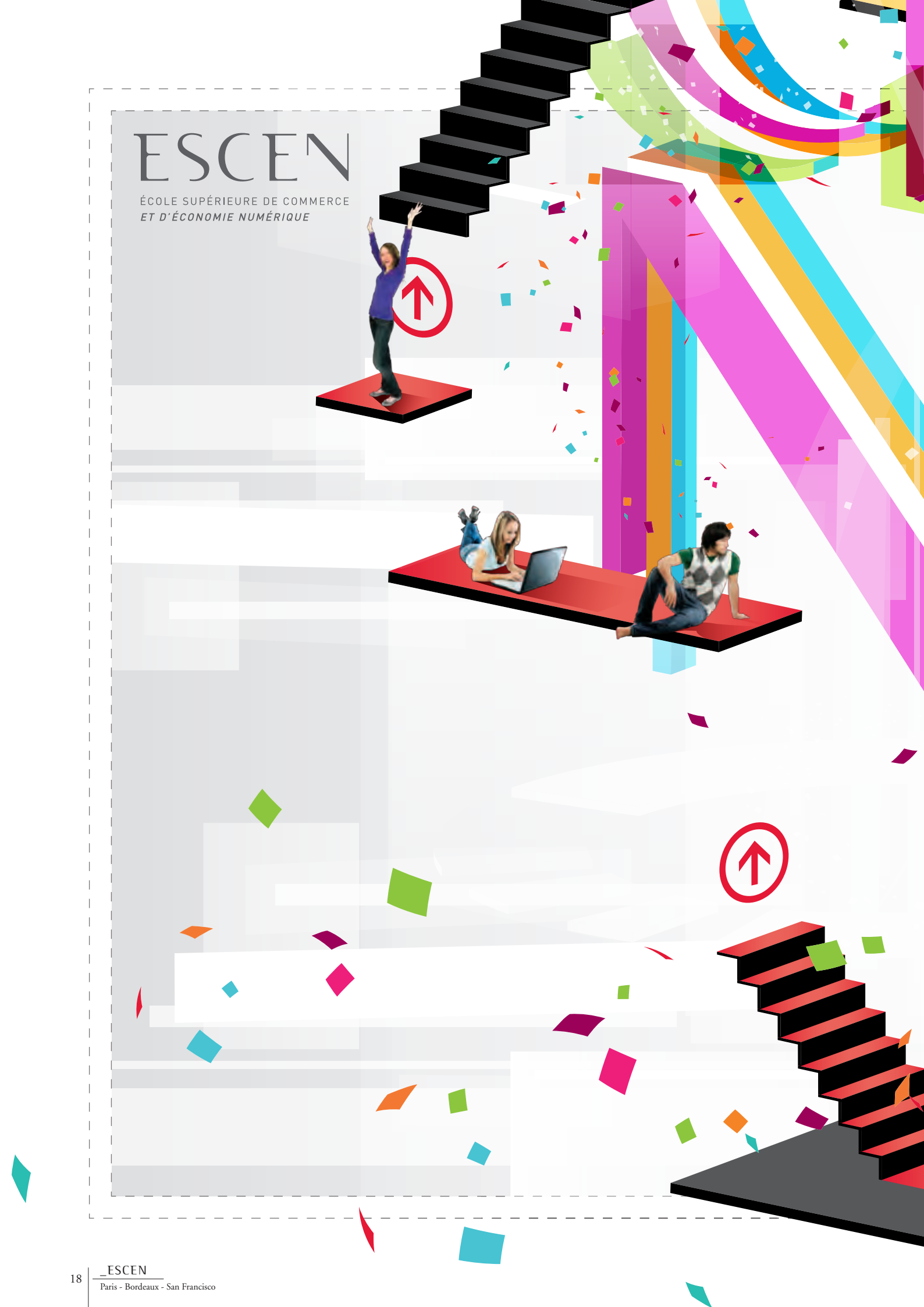
Silicon Valley étant définie par son activité économique, ses frontières sont floues et en constante évolution. L'expression ne correspond pas à une entité administrative et dèsigne une région comprenant environ 2 millions d'habitants et 6 000 entreprises de haute technologie. Son PIB équivaut à celui d'un pays comme le Chili.

Certains font correspondre Silicon Valley au comté de Santa Clara, qui comprend le plus gros des entreprises de technologies de pointe de la région. Plus généralement, on considère que Silicon Valley englobe la partie nord de la vallée de Santa Clara, ainsi que les localités du sud de la péninsule de San Francisco et du sud-est de la baie.

Il arrive enfin parfois que l'expression soit utilisée, souvent par les médias nationaux ou internationaux, pour dèsigner l'ensemble des entreprises technologiques de la région urbaine de San Francisco. Nombre de sociétés spécialisées dans le logiciel ou les services Internet sont en effet situées à San Francisco, et un pôle de biotechnologies existe dans l'est de la péninsule. D'autres entreprises sont situées dans l'est de la baie, comme Pixar à Emeryville ou E-Loan à Pleasanton.

Silicon Valley est traversée dans le sens nord-sud par l'autoroute U.S. 101 (appelée simplement One-O-One par les autochtones.

Source : Wikipedia


ESCEN
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
ET D'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

→ LES BTS

(1er cycle)

ESCEN_BTS

_BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

ESCEN_BTS

_BTS COMMERCE INTERNATIONAL

ESCEN_BTS

_BTS COMMUNICATION

« Ce qui fait la valeur des nouveaux acteurs d'Internet, ce n'est pas la valeur technologique de l'innovation mais leur valeur d'usage. C'est ce en quoi la vie des gens va être simplifiée qui constitue le véritable enjeu. À l'ESCEN, nous formons des sociologues plus que des techniciens. »

Le Brevet *de Technicien Supérieur,*

le meilleur compromis pour débuter ses études supérieures.

ESCEN_BTS

Le diplôme

Le Brevet de Technicien Supérieur (BTS) est un diplôme national de l'enseignement supérieur. Il sanctionne deux années d'études post-Bac et vous attribue 120 crédits ECTS.
Cet examen est organisé au niveau national par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.
Le BTS donne une qualification appréciée des employeurs dans un domaine professionnel précis.

L'examen

A l'issue du temps de formation requis, vous passez toutes les épreuves lors d'une même session. Le diplôme du BTS est délivré si vous avez obtenu une moyenne générale au moins égale à 10/20. En cas d'échec à l'examen, vous pourrez conserver les notes des unités d'examen, supérieures ou égales à 10 sur 20, pendant 5 ans.
A la session suivante, vous présentez uniquement les unités d'examen qui vous manquent.

Le BTS ESCEN *survitaminé !*

Un tronc commun commerce électronique pour tous les BTS en 1ère et 2ème année.

ESCEN_BTS

Le tronc commun en Commerce Electronique vient apporter aux trois filières BTS une spécificité exclusive à l'**ESCEN**.

Parce que le début de votre formation supérieure nécessite des connaissances élémentaires en commerce, marketing et communication, le référentiel BTS demeure un repère de base. Pour autant, afin de compléter ce socle de connaissances par un ancrage dans le monde de l'économie numérique et plus particulièrement dans celui de du commerce en ligne, l'**ESCEN** propose un tronc commun aux trois BTS permettant dès la première année de se familiariser avec les outils, méthodes et pratiques du secteur.

Cycle 1 : BTS 1ère année

SEMESTRE 1 et 2	CRÉDITS ECTS*
Français	TRONC COMMUN BTS
Langue vivante 1	
Économie d'entreprise	
Économie générale	
Droit	
Commerce, marketing et communication électronique	
Management et gestion des unités commerciales	MUC
Gestion de la relation commerciale	
Développement de l'unité commerciale	
Informatique commerciale	
Communication	
Étude et veille des marchés étrangers	CI
Informatique commerciale	
Prospection et suivi de clientèle	
Import-export	
Langue vivante A	
Langue vivante B	
Culture générale et expression	
Psychosociologie de la communication.	COM
Expression visuelle	
Production	
Techniques de l'image et du son	
Études et recherches appliquées à la communication.	
Stratégie de communication des entreprises.	
Conduite et présentation d'activités professionnelles.	
TOTAL S1 et S2	60

Ce tronc commun comprend 140h de programme avec 3 grands départements:

Département culture & environnement :
* Histoire économique et avènement de l'économie numérique.
* Les marchés et modèles économiques associés.
* Sociologie du numérique.
* Travaux dirigés (tenue de blog thématique).

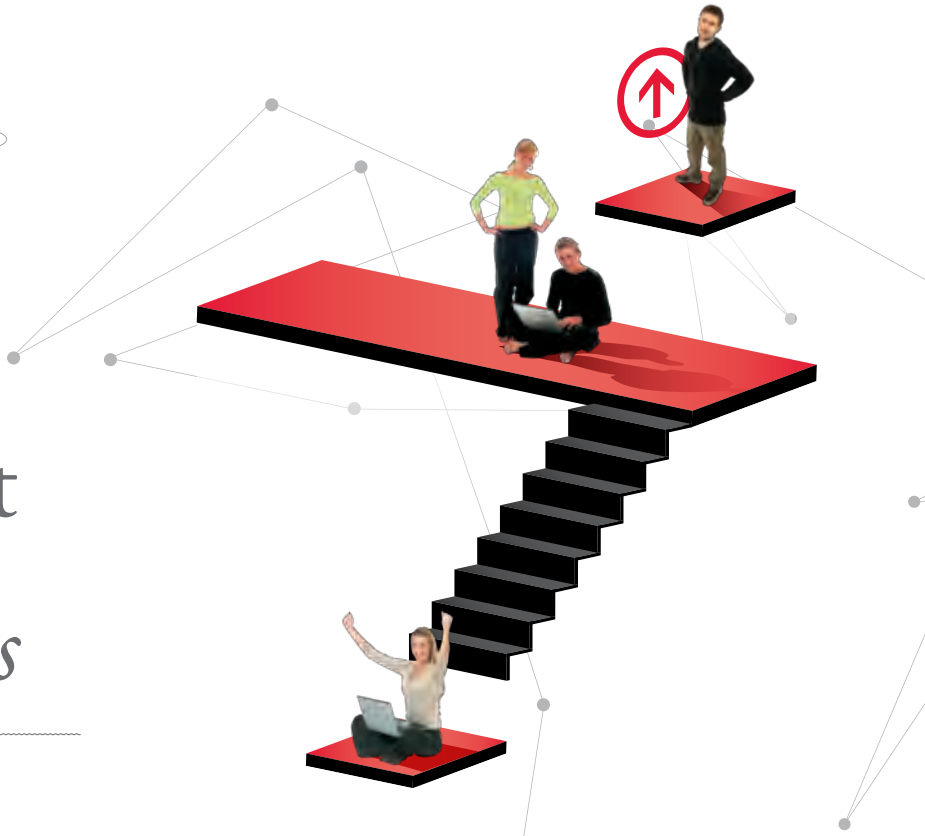
Département outils & méthodes :
* Technologies web.
* Initiation HTML.
* Initiation web design.
* Prise en main Joomla, Wordpress, Fireworks, Photoshop, Illustrator.

Département Commerce Electronique :
* Marketing appliqué au numérique.
* Commercialisation numérique.
* Travaux dirigés (réalisation d'un site web marchand).

Cycle 1 : BTS 2ème année

SEMESTRE 3 et 4	CRÉDITS ECTS*
Français	TRONC COMMUN BTS
Langue vivante 1	
Économie d'entreprise	
Économie générale	
Droit	
Commerce, marketing et communication électronique	
Management et gestion des unités commerciales	MUC
Gestion de la relation commerciale	
Développement de l'unité commerciale	
Informatique commerciale	
Communication et management interculturels	
Négociation vente	CI
Négociation vente en LVE 2	
d'import-export	
Langue vivante A	
Langue vivante B	
Culture générale et expression	
Psychosociologie de la communication.	COM
Expression visuelle	
Production	
Techniques de l'image et du son	
Etudes et recherches appliquées à la communication.	
Stratégie de communication des entreprises.	
Conduite et présentation d'activités professionnelles.	
TOTAL S3 et S4	60

* Les crédits ECTS (European Credit Transfer System) sont des unités de valeur permettant le transfert d'acquis de compétence entre les établissements européens.



Le BTS Management *des Unités Commerciales*

ESCEN_BTS

Emploi et secteur

L'activité du titulaire du BTS Management des Unités Commerciales s'exerce auprès de la clientèle existante et potentielle d'une entreprise. Une unité commerciale est un lieu (physique ou virtuel) nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services. Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales remplit les missions suivantes :

* Management de son département,
* Gestion de la relation avec la clientèle,
* Gestion et animation de l'offre de produits et de services,
* Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

Il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de son département.

Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commeciale qu'il anime.

Qualités requises et métier

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication, dans son activité courante ou dans la gestion de projets. Il met en œuvre en permanence les technologies de l'information et de la communication. Son environnement professionnel exige le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie.

Perspective d'évolution

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Selon la nature et la taille de l'organisation et en fonction de son expérience et des opportunités, il peut exercer son activité :

* sous l'autorité et l'encadrement d'un dirigeant dans le cadre d'une unité commerciale à gestion fortement intégrée,
* en large autonomie lorsqu'il est responsable d'une unité commerciale indépendante ou à gestion déconcentrée.

Stage en milieu professionnel

La durée globale des stages en entreprise est de 14 à 18 semaines sur l'ensemble de la période de formation.
Ces semaines de stage doivent être réparties de façon sensiblement égales sur les 2 années de formation et peuvent être fractionnées sur des durées de 2 semaines au minimum et 7 semaines au maximum, en fonction du projet pédagogique et des contraintes de l'entreprise d'accueil.

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
Culture générale et Expression	3	Ecrite	4 h
Langues vivantes étrangères 1 (obligatoire)	3	Ecrite Orale	2 h 20 min (+20 min de préparation)
Économie, Droit, Management des entreprises : - Économie générale et droit - Management des entreprises	 2 1	 Écrite Écrite	 4 h 3 h
Management et gestion des unités commerciales	4	Écrite	5 h
Analyse et conduite de la relation commerciale	4	Orale	45 min (+45 min de préparation)
Projet de développement d'une unité commerciale	4	Orale	40 min
Épreuve facultative* Langues vivantes étrangères 2	1	Orale	20 min (+20 min de préparation)

** Pour l'épreuve de LV facultative, seuls les points au dessus de 10 sont pris en compte.*

Le BTS Commerce *International*

ESCEN_ BTS

Emploi et secteur

Le technicien supérieur de commerce international exerce ses activités dans toute entreprise de production, de transformation, de commercialisation, de services réalisant des opérations sur des marchés étrangers ou liées à des implantations étrangères en France. Les jeunes diplômés débutent dans les services commerciaux d'exploitation, d'administration et de promotion, financiers, contentieux ou logistiques des entreprises.

Stage en milieu professionnel

Dans le cadre du BTS Commerce International à référentiel commun européen vous devez effectuer des périodes de stage en entreprise.

La première période de stage en entreprise se déroule en première année sur une durée minimum de 8 semaines, dont 4 semaines minimum à l'étranger, de préférence dans un pays non francophone. Le ou les stages de première année doivent permettre de développer les compétences relatives à la prospection de clientèle.

La deuxième période de stage s'effectue en France ou à l'étranger, obligatoirement dans une entreprise réalisant des opérations de commerce international (importation, exportation, dédouanement, transport et logistique, techniques bancaires) permettant entre autres de travailler sur une chaîne documentaire.
Elle implique la présence continue du stagiaire en entreprise pendant 4 semaines minimum.

Qualités requises

Les techniciens supérieurs du commerce international maîtrisent les langues vivantes étrangères, ont l'aptitude à la négociation, la capacité à se mobiliser rapidement et avec efficience sur une opportunité d'un marché étranger et possèdent la rigueur nécessaire au suivi des affaires traitées.

Perspectives et évolution

L'expérience du terrain étranger, l'opportunité de mener à bien une opération avec l'étranger, même courte au cours des stages sur deux ans, la ténacité, l'autonomie, apparaissent de plus en plus comme des conditions déterminantes d'emploi et de rapides et intéressantes évolutions de carrière : prospecteur-acheteur, collaborateur du service des achats internationaux, responsable export en PME, responsable administratif export, chef de marché (zone/pays), attaché commercial export, chef de produit/gamme, animateur d'une antenne commerciale…

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
Culture générale et Expression	5	Ecrite	4 h
Langues vivantes étrangères A et B	5 5 5 5	Ecrite Orale Ecrite Orale	3 h 20 min 3 h 20 min
Économie, Droit, Management des entreprises : - Économie générale et droit - Management des entreprises	 3 2	 Écrite Écrite	 4 h 3 h
Études et Veille commerciales - Sous épreuve : Analyse diagnostique des marchés étrangers - Sous épreuve : Exploitation du système d'information	 4 2	 Écrite Orale et pratique	 3 h 30 min
Vente à l'export : - Sous épreuve : Prospection et suivi de clientèle - Sous épreuve : Négociation - Vente en langue vivante étrangère [2]	 3 3	 Écrite Orale	 3 h 40 min 1 + 40 min
Gestion des opérations d'import-export : - Sous épreuve : Montage des opérations d'import-export - Sous épreuve : Conduite des opérations d'import-export	 4 2	 Écrite Orale	 4 h 30 min
Épreuve facultative* Langues vivantes étrangères C**	1	Orale	20 min

1. Durée de préparation.
2. Veuillez indiquer la langue de négociation-vente choisie dans le cadre 3 de la demande d'inscription.
** seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte*
*** la langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est forcément différente de celles choisies pour l'épreuve obligatoire.*
3. Dont coefficient 1 pour la partie évaluée dans le cadre de l'U52.

Le BTS *Communication*

ESCEN_ BTS

Emploi et secteur

L'activité principale du titulaire du BTS Communication consiste à produire et commercialiser des solutions de communication permettant de répondre aux attentes de publics variés. Cela implique la mise en œuvre et le suivi de projets de communication, la gestion de la relation avec l'annonceur, avec les prestataires et la mise en place d'une veille permanente. Les emplois concernés sont diversifiés.

– dans les entreprises, les institutions, les collectivités locales, les associations : chargé de communication, assistant du responsable de communication interne.

– dans les régies et médias : attaché commercial, attaché du développement et du patrimoine, responsable ou conseiller de clientèle, assistant ou conseiller commercial, chef de publicité ou assistant de publicité, média vendeur, vendeur d'espaces publicitaires.

– dans les agences (agences conseil en communication, agences média) : assistant chef de publicité/chef de publicité junior, chargé de budget/acheteur média/média planneur, chef de groupe/responsable de pôle, producteur, chef de projet.

Qualités requises et métier

C'est un multi spécialiste dont l'activité se situe dans un contexte de mutation fréquente des métiers de la communication, en raison notamment de l'impact des nouvelles technologies. Il évolue dans un environnement hétérogène et complexe en termes de secteurs d'activité, de métiers et d'annonceurs.

Perspective d'évolution

Si les premiers emplois sont souvent dans une fonction d'assistance, dans le cadre d'une évolution professionnelle, le titulaire de ce BTS peut se voir confier des projets en totale responsabilité et/ou des fonctions de management.

Stage en milieu professionnel

La durée globale des stages en entreprise est de 14 à 18 semaines sur l'ensemble de la période de formation. Une période de 6 semaines consécutives doit être programmée soit en 1ère année, soit en 2ème année. Il appartient aux inscrits de trouver eux-mêmes les stages en entreprise. Les stages font obligatoirement l'objet d'une convention réglementaire entre l'employeur, le stagiaire et l'ESCEN. En fin de stage, différents documents seront remis par le responsable de l'entreprise ou son représentant.

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
Culture de la communication	3	Ecrite	4 h
Expression et culture en langues vivantes étrangère A	2	Ecrite Orale	2 h 20 min
Économie, Droit, Management des entreprises : - Sous épreuve : économie et droit - sous épreuve : management des entreprises	 2 1	 Écrite Écrite	 4 h 3 h
Relation commerciales Activités de communication	4 4	Orale Écrite	40 min 4 h
Projet et pratiques de la communication	4	Orale	40 min
Langue vivante étrangère B	1	Orale	20 min

ESCEN
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
ET D'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

→ LES BACHELORS

(2ème cycle)

2

ESCEN_ BACHELORS

_BA WEB MARKET

ESCEN_ BACHELORS

_BA WEB COM

ESCEN_ BACHELORS

_BA TECHNO MARKET

“Le commerce numérique fait courber l’espace économique. Il réduit les distances et le temps.”

BACHELOR *(BAC+3)*

ESCEN_BACHELORS

Titulaire d'un BAC + 2, vous disposez de bases de connaissances solides pour entamer une troisième année de formation supérieure.

Le Bachelor comprend 490 h de formation et 5 mois de stage en entreprise. 320 h concernent un tronc commun aux deux grandes spécialités que sont le BA. Web Communication et le BA. Web Marketing.

Une dernière spécialisation concerne les étudiants issus de filières informatiques : le BA Techno marketing.

La délivrance du diplôme est effective quand l'étudiant obtient au moins 10/20 de moyenne en contrôle continu, aux partiels de fin d'année et au projet d'entreprise.

Spécialisation 170h

BA WEBCOM

Cette spécialité concerne l'appronfondissement de connaissances permettant de pouvoir intégrer le monde des agences de publicité ou d'annonceur sur des fonctions qui concernent la promotion des marques, l'animation de réseaux sociaux, la mise en œuvre de campagne web, la commercialisation de publicité sur le web.

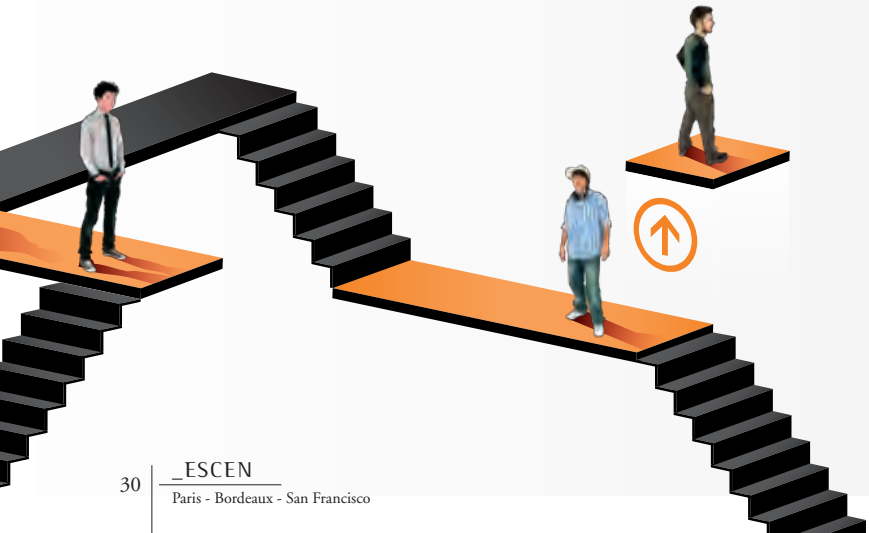
Spécialisation 170h

BA WEB MARKET

Cette spécialité traite plus particulièrement du commerce en ligne. elle propose d'approfondir les compétences spécifiques de stratégies et de suivi opérationnel d'activités commerciales. Vous aborderez les problématiques de business model et de référencement approfondis.

BA TECHNO MARKET 490h

Dédié exclusivement aux étudiants issus de filières informatiques, ce Bachelor permet à des techniciens d'intégrer de nouvelles compétences en marketing et management afin de pouvoir compléter leur cursus technique initial en e-business et management.



BACHELORS 2

Cycle 2

SEMESTRE 5 et 6	CRÉDITS ECTS*
Entrepreneuriat, startup et levée de fond	
Anglais préparation au TOEIC	
Statistique descriptive appliquée à Internet	
Probabilités, tests et études de marché	
Logistique appliqué au e-business	
Comptabilité de gestion	
Gestion des ressources humaines	
Gestion de la relation commerciale	
Management stratégique	
Web Marketing Opérationnel	
Internet et stratégie commerciale	
Droit et TIC	
Conduite de projet web	
Projet tutoré	
Prise en main logiciel d'infographie	
Gestion de bases de données	
Systèmes d'information et réseaux	
Stage de 12 semaines minimum	
Projets tuteurés, coaching et développement personnel	
TRONC COMMUN	
Web Marketing Stratégique	
Logistique du commerce électronique	
Gestion de la relation client en ligne	
OPTION WEBMARKET	
Outils de la veille sur Internet	
Techniques d'écritures et gestion des contenus web	
Management et communication interne	
Infographie approfondie	
OPTION WEBCOM	
TOTAL S5 et S6	60

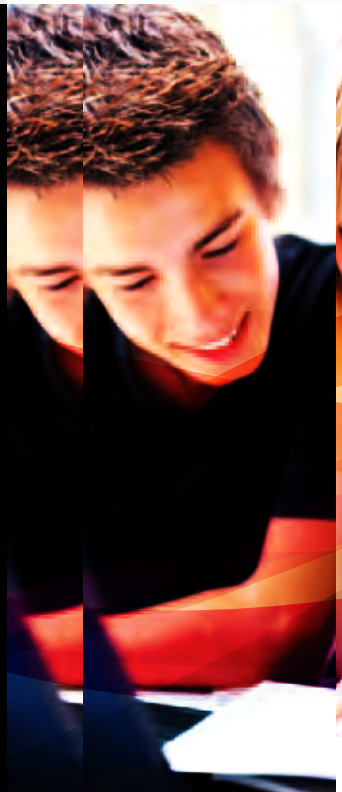
Cycle 2 : BA Techno market

SEMESTRE 5 et 6	CRÉDITS ECTS*
Économie d'entreprise	
Économie numérique	
Droit	
Commerce, marketing et communication électronique	
Management et gestion d'équipe	
Négociation vente	
Gestion de la relation commerciale	
Étude et veille des marchés	
Prospection et suivi de clientèle	
Langue vivante A	
Culture générale et expression	
Techniques de l'image et du son	
Études et recherches appliquées à la communication.	
Stratégie de communication des entreprises	
Management de projet	
Réalisation d'un projet internet	
TOTAL S5 et S6	60

BACHELOR TECHNO MARKET

Pour les étudiants issus de filières informatiques

* Les crédits ECTS (European Credit Transfer System) sont des unités de valeur permettant le transfert d'acquis de compétence entre les établissements européens.



ESCEN
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
ET D'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

LES MBA

(3ème cycle)

_1ÈRE ANNÉE MBA :

ESCEN_MBA
_OPTION WEB MARKET

ESCEN_MBA
_OPTION WEB COM

ESCEN_MBA
_OPTION TECHNO MARKET

_2ÈME ANNÉE MBA :

ESCEN_MBA
_MBA WEB BUSINESS

ESCEN_MBA
_MBA STARTUP BUSINESS

ESCEN_MBA
_MBA E BUSINESS ENGINEERING

ESCEN_MBA
_MBA WEB PROJECT MANAGEMENT

ESCEN_MBA
MBA TRAFIC MANAGEMENT

ESCEN_MBA
MBA COMMUNITY MANAGEMENT

« L'économie numérique représente un formidable gisement de création d'emplois et de richesses. À l'ESCEN, nous formons des dirigeants de Startup. »

MBA *e-business spécialisé en 2 ans*

ESCEN_MBA

Les MBA de l'ESCEN sont accessibles après 4 années d'études à l'école ou bien en admission parallèle. Dans ce dernier cas, les candidats doivent être titulaire d'un diplôme Bac +3 pour intégrer la 1ère année de MBA ; d'un Bac +4 ou disposer d'une expérience professionnelle avérée et signifiante pour entrer en 2ème année MBA.

Le programme comprend 450h de cours par an et un stage d'application et d'intégration de 20 semaines minimun.

Le MBA e-business vient finaliser un cursus d'expertise dans le domaine du commerce en ligne, du web marketing et de l'économie numérique en général. Il doit permettre aux étudiants de pouvoir intégrer une fonction de cadre permettant à terme une évolution vers des fonctions de cadres supérieurs ou dirigeants. Pour cette raison le tronc commun est construit autour de compétences généralistes permettant de mieux intégrer les spécificités des activités numériques dans l'environnement économique général.

Il revient alors à chaque étudiant de choisir l'infléchissement qu'il souhaite donner à son début de carrière en se spécialisant dans une des 5 spécialités proposées.

_1ÈRE ANNÉE :

La 1ère année du 3ème cycle MBA constitue un cycle intermédiaire d'appronfondissement de 450h et de 20 semaines de stage minimum. A ce titre les deux spécialités principales se structurent autour du marketing ou de la communication. Les étudiants titulaires d'un diplôme Bac +3 en informatique peuvent choisir d'intégrer la 1ère année MBA option Techno market qui constitue un cursus spécialement dédié à cette population.
Les admissions parallèles sont donc possibles et ouvertes aux étudiants titulaires d'un bac +3 de commerce ou de communication. Le contenu du programme s'inscrit dans la continuité des spécialités du Bachelor. Le passage en MBA 2ème année est effectif quand l'étudiant obtient au moins 10/20 de moyenne en contrôle continu, aux partiels de fin d'année et au projet d'entreprise.

MBA WEB MARKET

Ce début de 3ème cycle d'enseignement supérieur est conçu pour rendre les étudiants en web marketing totalement autonome dans la mise en œuvre des solutions technologiques qui concernent un site de e-commerce, et dans leurs optimisations opérationnelles.
Système de paiement, référencement, préparation de business plan viennent compléter les cours reçus en 3ème année. Le choix de la spécialisation du MBA se fait en fonction du début de carrière pressenti (consultez le détail des matières dans le tableau ci-contre).

MBA WEB COM

Après avoir découvert les bases de connaissances élémentaires dans le domaine de la communication sur Intenet, la 1ère année de MBA vous permet d'aller plus loin en complétant le programme initial par les techniques approfondies de référencement et d'optimisation du trafic. Cette étape permet d'intégrer de nouvelles compétences ouvrant sur le cursus de 2ème année MBA (consultez le détail des matières dans le tableau ci-contre).

MBA TECHNO MARKET

Le cursus s'inscrit dans la continuité de votre année précédente. Alors que celle-ci était orientée vers les connaissances élémentaires en commerce, marketing et management, cette année est dédiée à la synthèse entre vos connaissances technologiques et marketing. Le programme est conçu autour d'une pédagogie par projet permettant de garantir la mise en œuvre de solutions techniques dans le respect des règles marketing et commerciales propres au web business. Il prépare ainsi les étudiants issus de filières techniques aux choix de la spécialité qui leur convient en MBA 2ème année.

Cycle 3

SEMESTRE 7 et 8	CRÉDITS ECTS*
Méthode de collecte et d'analyse des données	
Langue vivante 1 TOEIC	
Achats, ventes, négociations commerciales	
Diagnostic et évaluation de l'entreprise	
Théorie de l'entreprise	
Management des ressources humaines	
Management d'équipe	
Introduction à la recherche	
Sécurité informatique et réseaux	
Maitrise des outils technologiques (front et back office)	
Analyse des données (outils et méthodes)	
Analyse sectorielle de l'économie numérique	
Analyse et mesure de trafic	
Développement personnel	
Stage de 20 semaines minimum	
Projets tuteurés, coaching et développement personnel	
Customer Relationship Management appliqué au web	
Mobile Marketing	
Introduction à l'économie Internet	
e-Marketing & e-Business BtoB	
Start up mode d'emploi	
Moyens de paiement et sécurisation	
Droit sur Internet	
Fonction achat et logistique en économie numérique	
Affiliation	
Outils et méthodes d'Emailing	
Net branding	
Publicité sur Internet	
Référencement (SEO et SMO)	
Community management	
Marketing viral	
TOTAL S7 et S8	60

TRONC COMMUN

OPTION WEBMARKET

OPTION WEBCOM

Cycle 3 : MBA 1ère année Technomarket

SEMESTRE 7 et 8	CRÉDITS ECTS*
Stratégie d'entreprise	
Les modèles économiques	
Business Plan	
Plan de communication	
Management général de l'entreprise	
Management d'équipe	
Business cases	
Management de crise	
Droit des affaires	
Marketing appliqué aux nouvelles technologies	
Analyses comparées technologiques	
Valeur technologique versus valeur d'usage	
Projet de développement	
Stratégie rich média	
Méthodologie de mémoire	
TOTAL S7 et S8	60

1ÈRE ANNÉE MBA TECHNO MARKET

Pour les étudiants issus de filières informatiques

* Les crédits ECTS (European Credit Transfer System) sont des unités de valeur permettant le transfert d'acquis de compétence entre les établissements européens.

_2ÈME ANNÉE :

Le MBA valide un niveau d'étude de 5 années après un Baccalauréat. Il permet à des étudiants de parfaire leurs connaissances dans un domaine précis afin de les rendre compétents lors de l'arrivée sur le marché du travail. A ce titre, le MBA doit s'inscrire dans un projet professionnel, permettant de maximiser les chances d'insertion à la sortie.
En fin de parcours à l'ESCEN ou bien en 3ème cycle après un autre parcours d'études, les étudiants en 3ème cycle reçoivent un enseignement professionnel spécialisé, leur permettant de maximiser leurs chances d'insertions professionnelles. Tous les cours sont réalisés par des professionnels en activité et experts dans leurs domaines.

Le MBA s'obtient quand l'étudiant obtient au moins 10/20 de moyenne en contrôle continu et aux partiels de fin d'année. Il doit alors réaliser un mémoire de recherche dont la note de l'écrit se combine avec une soutenance orale venant compléter les deux premières épreuves. La note moyenne nécessaire est de 10/20.

Au delà d'un tronc commun, le MBA de l'ESCEN propose 5 grandes spécialités permettant d'approfondir et d'orienter ses connaissances dans un domaine précis.

WEB BUSINESS

Accessible aux étudiants issus de filières autres que le commerce. Ce programme aborde les notions fondamentales du commerce et de la communication sur Internet.

STARTUP BUSINESS

Un contenu orienté vers la création d'entreprise, où le management, la levée de fond et le lancement opérationnel sont au cœur du programme. Les étudiants utilisent les 20 semaines de stage au sein de l'incubateur d'entreprise en France ou à San Francisco pour lancer leur projet. Celui-ci fait l'objet du mémoire et de la soutenance de fin d'études comptant pour l'obtention du diplôme.

E-BUSINESS ENGINEERING

Cette spécialisation permet aux étudiants de maitriser plus particulièrement les aspects technologiques du déploiement de sites marchands. Le cursus comprend un approfondissement concernant les aspects de gestion de bases de données ainsi que la sécurité des systèmes. Cette spécialisation ouvre aux métiers de consultant internet à vocation technologique.

WEB PROJECT MANAGEMENT

Centré sur le pilotage de projets Internet, ce programme permet aux étudiants concernés de devenir experts dans le déploiement de projets complexes. Il intègre une partie importante de management de projet sur les aspects de management d'équipe, tout autant que sur celui de pilotage budgétaire. C'est le programme correspondant aux futurs consultants de Web agencies.

TRAFIC MANAGEMENT

Cette spécialité est dédiée à une fonction universelle de l'économie numérique, celle de l'optimisation des flux de trafic. Ce périmètre n'est pas exclusif, il comprend par ailleurs les aspects de référencement et référencement naturel ainsi que la création de contenu.

COMMUNITY MANAGEMENT

Avec la montée en puissance des réseaux sociaux, la fonction de community manager est très prisée. Dans ce contexte, cette spécialité s'adresse aux étudiants qui ont à cœur de devenir expert en animation de communautés en général et plus particulièrement dans la veille de réputation des marques et entreprises présentes sur le Net.

SEMESTRE 9 et 10	CRÉDITS ECTS*
Intelligence économique	
Management des ressources humaines	
Ingenierie juridique	
Groupes et réseaux d'entreprises	
Financement de projet (startup mode d'emploi)	
Méthodes quantitatives de recherche	
Design de la recherche	
Planification stratégique	
Participation au processus de décision	
Gestion du changement et des conflits	
Langue vivante 1 TOEFL avancé (+750)	
Contrôle et organisation stratégique	
Management des ressources humaines	
Management stratégique international	
Maitrise des outils technologiques (front et back office)	TRONC COMMUN
Analyse des données (outils et méthodes)	
Analyse sectorielle de l'économie numérique	
Analyse et mesure de trafic	
Case studies	
Stratégie de campagne en Emailing	
Référencement (SEO et SMO) module avancé ou élémentaire (admission parallèle)	
Community management	
Customer Relationship Management appliqué au web	
Web marketing et marketing traditionnel	
Moyens de paiement et sécurisation	
Droit sur Internet	
Présentation et promotion de projet	
Stage de 12 semaines minimum	
Projet tuteurés, coaching et développement personnel	
Développement personnel	
Web business	MODULES DE SPÉCIALISATIONS
Startup business	
Ebusiness Engineerring	
Web Project Management	
Trafic Management	
Community Management	
TOTAL S9 et S10	60

* Les crédits ECTS (European Credit Transfer System) sont des unités de valeur permettant le transfert d'acquis de compétence entre les établissements européens.

ESCEN
ESCEN_
ESCEN

ESCEN
ESCEN

THE WEB BUSINESS SCHOOL

ESCEN
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
ET D'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

BUREAU DES ADMISSIONS
23, Parvis des Chartrons
33074 BORDEAUX
Tél : 05 57 99 37 27

Les informations contenues dans ce document ne sont pas contractuelles.
L'ESCEN se réserve le droit de toutes modifications sans préavis.

ESCEN PARIS
33, avenue du Maine
75755 Paris
admission-paris@escen.fr

ESCEN BORDEAUX
23, Parvis des Chartrons
33074 BORDEAUX
admission-bordeaux@escen.fr

ESCEN SAN FRANCISCO
26, O'Farrell St #500
San Francisco, CA 94108

ÉDITION 2011_12

→ PARIS _BORDEAUX _SAN FRANCISCO

-Graphik design : www.graphik-shaker.com / Crédits Photos : www.fotolia.com - www.sxc.hu